



Avec la Ruche, marché conclu

Croix-d'Argent | Achat sur internet et retrait en ville.
Directement du producteur au consommateur.



Le mardi soir, la brasserie Lepic grouille comme un marché classique du dimanche matin.

Photos JEAN-MICHEL MART

Dans l'arrière-salle de la brasserie Lepic, les tables ont été poussées pour laisser la place libre à la **Ruche** qui dit oui. La première à Montpellier quand elles sont plus de 300 à butiner un peu partout en France. La référence au monde apicole n'est évidemment pas un hasard.

Ce mode de marché, bio bien sûr, de qualité certainement, en ligne, fonctionne avec une reine ou un roi, le sexe ici a peu d'importance. Un responsable de marché qui, par le biais d'internet, met en lien les producteurs et les acheteurs. Des clients en quête d'autres rapports que la froideur des supermarchés. Car si le client clique pour faire son choix d'achats, comme au drive, il se déplace ensuite, une fois par semaine - chaque mardi à Lepic - pour récupérer ses produits. Et là, ça grouille comme au marché du dimanche, avec cette vive impression que les gens se connaissent déjà.

« Réapprendre les produits de saison »

Nicolas

Et cette assurance qu'il ne s'agit pas de revendeurs, mais bien, par exemple, du pain de Jean-Mi. Un circuit court et des gens qui s'y retrouvent. Le consommateur qui apprécie le bien manger et juste. « *Réapprendre ce que c'est que les produits de saison. En ce moment, vous ne verrez pas de tomate, ni de fromage de chèvre.* » Une façon aussi d'aller chercher ses œufs, ses volailles ou ses légumes à la ferme. Sauf que là, ce sont les professionnels qui se dépla-

cent.

Le maraîcher d'Aniane - Le pré de chez vous -, au succulent accent australien, est venu passer la main à un jeune producteur. « *Pour moi, c'est la retraite!* » L'occasion de faire connaissance, de mettre un visage sur des produits. Sur ce pêcheur de Sète, qui viendra quelques mardis, en fonction de sa pêche. Nathalie et Jean-Luc, apiculteurs, donc dans leur élément. Entrés à la Ruche début janvier. « *La première fois, on est venu se présenter, faire goûter nos produits et la semaine d'après, un carnet de commandes à assurer.* » Avec toujours les cuillères de dégustation prêtes à l'emploi. Miel des garrigues, de châtaignier, beurre salé...

À côté, François fait apprécier sa boisson tirée de ces mêmes fleurs de garrigue et du Pinparasol. « *On a une visibilité, plus que sur les étals de magasins, et l'on peut faire découvrir et déguster nos produits.* » Jean-Mi en profite pour faire passer l'assiette de brioche, « *un délice* ». Ce mardi, ils seront nombreux à faire des mouillettes avec les œufs du panier.

Une convivialité que Nicolas aimerait développer, en proposant parfois des visites sur les lieux de production. Un dimanche à la campagne. L'idée, par ces temps de grand urbanisme, n'est jamais à sous-estimer.

NATHALIE HARDOUIN
nhardouin@midilibre.com

► <http://www.laruchequiditoui.fr/437>

► **Distribution** à la Brasserie Lepic, 29, avenue Lepic, les mardis de 18 h à 19 h 30.

MODE D'EMPLOI Cinq jours pour faire ses courses

La Brasserie Lepic n'est pas un dépôt-vente. C'est le lieu, une fois par semaine, où clients et producteurs échangent et goûtent.

« *C'est tout l'intérêt d'avoir des producteurs qui puissent répondre aux questions, parler de leurs produits.* » Une dimension sociale, d'échanges, de rencontres.

Que Nicolas aimerait développer en faisant venir par exemple des intervenants ou en organisant des sorties dans les fermes. « *On peut envisager plein de choses. Aujourd'hui, le travail est d'installer le marché, que cela fonctionne. Ensuite, on verra.* » Car la Ruche prend du temps, de l'engagement. Même si le producteur ne signe pas de contrat, il est lié par une charte : assurer les livraisons, prévenir à l'avance s'il ne peut pas venir, observer une carence de deux mois s'il veut arrêter. « *On est dans le relationnel. C'est ce qui est intéressant et compliqué.* » Les ventes démarrent le mardi soir pour se finir le samedi soir. Et le curseur de chaque producteur avance alors pour atteindre son minimum. « *On ne va pas demander à un producteur de se déplacer pour (presque) rien mais, depuis le début, on n'a jamais eu de défection.* »



TÉMOIN Le Rucher de Nathalie

Il leur pousse des ailes !

L'absence d'apiculteurs au sein de la Ruche qui dit oui aurait été un non sens. Rectifié en ce début d'année par l'arrivée de Nathalie et Jean-Luc, installés à Lodève sous le nom de Natur'aile. Cela fait trois ans qu'ils ont installé leur rucher, fait de miel de châtaignier, de bruyère de Callune, de Garrigues... Et d'autres produits transformés. Pain d'épice ou caramiel au beurre salé. Et ils sont nombreux, ce mardi soir, à l'avoir coché sur leur feuille de livraison. « On est venu la semaine dernière pour faire



déguster nos produits et ça a bien marché », se réjouit Nathalie. Il est vrai qu'ils n'ont pas choisi l'endroit par hasard. « On cherchait un moyen de vendre directement, proche des gens, où l'on peut passer du temps à parler de nos produits. » Ce bouche-à-oreille les a

séduits. Au point qu'ils s'imagineraient bien ouvrir une Ruche qui dit oui à Lodève, alors qu'ils ont déjà un site de vente en ligne, pour leurs produits. « On n'a pas une grosse production mais on essaye de faire du local, de la qualité. »

► www.leruchernaturaile.fr/

ÉCONOMIE

Répartition Qui prend quoi sur le panier ?

Sur chaque panier, une commission de 17 % est prélevée.

8,5 % pour la Ruche mère qui organise et fait évoluer le site, gère le paiement et la facturation. Et 8,5 % pour le responsable local.

Pour exemple, une soixantaine de commandes à raison de 50 € par panier représente 3 000 €, c'est-à-dire 240 € par semaine et à peu près 800 € mensuels.

« Potentiellement, beaucoup de gens peuvent le faire. Des personnes sans activité, à la retraite. Animés aussi par cette idée du manger mieux, manger juste. Il y a une facilité à se lancer car on nous offre la fonctionnalité du site.

Après, il faut créer l'événement, trouver les producteurs, les rassembler, organiser et animer le marché. Et ça, ça demande du temps et de l'énergie. »

Projet Bientôt Port-Marianne ?

Marianne Dandieu et Nicolas sont les premiers à s'être lancés à Montpellier, en avril 2013, à la brasserie Lepic. Ils projettent de couvrir un autre secteur, celui de Port-Marianne. Autour de Montpellier, on trouve également une Ruche aux Matelles et à Nébian. Trois autres sont en cours de construction, à Vendargues, Clapiers, et dans le quartier Hôpitaux-Facultés à Montpellier, avenue du Père-Soulas.

Le goût du manger juste

Nicolas et Marianne, roi et reine depuis avril 2013.

C'est à Paris, sur les quais de Seine, que Marianne Dandieu et Nicolas Teboul ont découvert la Ruche, il y a deux ans. Ils accompagnent alors des amis du côté du canal Saint-Martin, lieu d'échanges au charme opérant. *« Cela correspondait à ce qu'on mangeait déjà. On allait dans les boutiques bio, à la ferme. Et on s'est dit, on doit participer à ce truc-là ! »*

Nicolas en est d'autant plus convaincu qu'à l'époque, Marianne, architecte de formation, a du temps pour cela. Le processus s'est depuis inversé. *« Je travaillais dans un cabinet d'archi comme urbaniste et j'ai quitté mon emploi. J'ai créé une auto-entreprise dans la charpente, avec les réussites et les échecs que cela comprend en ce moment, et je me suis investi davantage dans la ruche. Il fallait poursuivre, ne pas lâcher. »*

Treize producteurs

Après avoir démarré en avril 2013, *« on a la chance que cela décolle. Depuis janvier, on a doublé les commandes »*. Leur Ruche qui dit oui a plus de 1 300 membres, pour une soixantaine qui achètent. C'est le système de vente qui veut ça. *« Pour voir les produits proposés, vous êtes obligés de vous inscrire. Pas d'acheter. C'est la différence avec une Amap où vous vous engagez à acquérir un panier sans contrôler ce qu'il y a dedans. Là, vous pouvez prendre ce que vous voulez. »* Avec cette nécessité pour Nicolas de relancer régulièrement ses clients. *« C'est une grosse partie du travail, pour comprendre ce que chacun peut attendre de la Ruche. Soit ils viennent par curiosité, soit quelque chose ne leur convient*



Nicolas Teboul et Marianne Dandieu, responsables locaux de la Ruche qui dit oui.

pas, que ce soit l'heure, le jour, le site de distribution... » Cela peut être la question des produits, même si le panel est large, de treize producteurs. Ou encore les prix. *« Cela peut effectivement bloquer un certain nombre de personnes au vu de leur budget, acquiesce Nicolas. Mais on n'est pas plus cher qu'en boutique bio. Tout dépend de ce que l'on cherche. Par rapport au service proposé, on est dans quelque chose d'acceptable ! Dans cette démarche de faire fonctionner l'agriculture locale, d'offrir une qualité, une traçabilité, une convivialité. »*

Difficile d'en vivre même si Nicolas n'exclut pas de sauter le pas. D'en ouvrir une deuxième, du côté de Port-Marianne, et de s'y consacrer à temps plein. *« Une reconversion de reconversion ! Je me dis qu'il n'y a pas un métier pour la vie, il faut être capable de s'adapter. »*

D'un clic

Il existe près de trois cents ruches en France. Une affaire lancée en novembre 2012 par Guilhem Cheron. Née d'une volonté, à l'image des Amap (association pour le maintien d'une agriculture paysanne), de développer les circuits courts avec cette particularité de faire se rencontrer producteurs et consommateurs. Surtout, de pouvoir commander d'un simple clic par carte bancaire. La Ruche mère mettant à disposition la plate-forme internet. Un système qui existe aussi sous d'autres formes : l'Arbre à paniers (voir au Chapeau rouge, 25 rue du Pila-Saint-Gély) ou encore sur le site Locavore.